

EDITORIAL



O ano de 2008 mostra-se bastante promissor para o setor automobilístico, tanto na produção como na venda. Projetamos para este ano um aumento em torno de 10% no volume de vendas de veículos seminovos.

Lojas que possuem a placa da Assovepar em seu estabelecimento terão mais notoriedade, pois o consumidor tende a ser mais criterioso na escolha do estabelecimento no qual fará a compra ou consignação do seu veículo.

Estamos lutando constantemente para que os nossos associados tenham cada vez mais benefícios e para defender os interesses da classe.

Prova disso, deu-se com o posicionamento da Assovepar perante o golpe praticado pela revenda não-associada, no qual a diretoria desta entidade, com o apoio jurídico e da assessoria de imprensa, veio a público para defender os lojistas que fazem parte desta associação, por meio de entrevistas concedidas a vários canais de comunicação como rádios, TVs, jornais e Internet.

Para garantir a permanente confiança e respeito do consumidor é preciso que todos se unam e pratiquem uma boa conduta perante a sociedade.

Lidacir Antonio Rigon
Presidente

Liquida carros Brasil é referência no mercado

O portal oficial da Assovepar, www.liquidacarrosbrasil.com.br, garante ao lojista vantagens como número de anúncios ilimitado, comodidade e segurança. Além disso, é uma grande ferramenta de vendas, já que hoje muitos consumidores costumam pesquisar produtos e serviços antes da



compra, utilizando-se da Internet.

Com a nova proposta do site oficial da Associação, reestruturado em dezembro de 2007, os consumidores passaram a acessar mais freqüentemente o portal. Com um aumento de 89% nos acessos mensais o *Liquida Carros Brasil* é hoje uma referência no mercado de seminovos, sendo utilizado pelo consumidor como ferramenta de pesquisa segura de automóveis.

Essa ferramenta, no entanto, pode tornar-se ineficaz se o estoque das lojas anunciadas não estiver sempre atualizado, ocasionando ao lojista a perda de uma oportunidade de venda.

De acordo com o presidente da Assovepar, Lidacir Antonio Rigon, para garantir a eficácia do portal da Assovepar como fonte de pesquisa de produtos de procedência o lojista deve sempre atualizar seu estoque.

Atingindo assim, um número ainda maior de consumidores e alcançando o seu maior objetivo, o de identificar as revendas associadas, garantindo ao consumidor a realização de um negócio seguro e com a marca de credibilidade da Assovepar.



Encontro Sul-Brasileiro de Revendedores de Automóveis terá 2ª edição



Devido ao grande sucesso do I Encontro Sul-Brasileiro de Revendedores de Automóveis uma segunda edição do evento será realizada no Hotel Costão do Santinho, em Florianópolis/SC, entre os dias 05 e 08 de setembro. O II Encontro Sul-Brasileiro de Revendedores de Automóveis visa antes de tudo, apresentar ao lojista uma visão microeconômica do setor automobilístico, suas

tendências e perspectivas, além de promover a integração da classe e proporcionar aos lojistas, parceiros e familiares momentos agradáveis para o aprimoramento profissional e o lazer. Palestras, seminários, jantares e almoços festivos e um show surpresa serão as principais atrações do evento. Aproveite o preço promocional do pacote com o valor de R\$ 1.190,00 por pessoa até dia 29 de fevereiro. A partir desta data o valor do pacote individual para apartamento duplo será de R\$ 1.360,00.

PACOTE PROMOCIONAL: até dia 29 de fevereiro, por R\$ 1.190,00

Informações: Carmen 143*2987 - (41) 8818-4658 - 7811-3379 ou www.globaldirection.tur.br

Expediente

Textos
Evidência Comunicação Integrada
(41) 3076 4720 - 3076 4730

Jornalistas
Inês Dumas - DRT/PR 6468
Karina Bernardi - DRT/PR 6492
Colaboração: Deborah Fertoni
Projeto gráfico e Diagramação: Rosana Andrade - DRT/PE 3570

Selo atesta procedência dos periciados



O consumidor de seminovos procura além das ofertas e facilidades de negociação a tranquilidade ao comprar seu veículo. Garantir ao consumidor a procedência do veículo negociado e principalmente a regularidade do produto é uma grande ferramenta de venda.

Esse diferencial já está trazendo resul-

Vantagens da perícia veicular:

- Satisfação do Cliente;
- Marketing de vendas;
- Imagem da empresa preservada;
- Preservação de direitos;
- Segurança no investimento;
- Amparo legal;
- Minimização de custos adicionais futuros;
- Diferenciação junto à concorrência;

tados favoráveis aos lojistas que aderiram ao serviço de perícia veicular realizada pela empresa 3ª Visão. Desde setembro de 2007, quando foi firmada a parceria entre a Assovepar e a empresa especializada em



As ações que a Assovepar realiza em prol do consumidor contribuem também com o setor automobilístico nacional. Segundo Marcelo Araújo, advogado e consultor de trânsito, a associação entre lojistas

vistorias e perícia veicular, 37 veículos apresentaram algum tipo de irregularidade.

Dentre as irregularidades foram encontrados automóveis com cortes estruturais - substituição de teto, traseira ou dianteira - chassis implantados, câmbios lixados e motores adulterados.

Segundo Gilberto Deggerone, lojista e diretor de relações públicas da Assovepar, veículos com irregularidades chegam ao lojista a preço de mercado, no entanto, ele acaba sendo revendido por valor abaixo do praticado, ocasionando perdas ao revendedor.

Além disso, normalmente as seguradoras não concedem cobertura de seguro. "Por esse motivo, o serviço de perícia veicular torna-se indispensável, pois sendo detectadas as irregularidades o lojista não irá adquirir o veículo, evitando assim, problemas futuros", revela Deggerone.

Surpreso com os resultados obtidos com os serviços o presidente da Assovepar, Lidacir Antonio Rigon, atesta a importância da prevenção. "Detectando essas irregularidades problemas futuros como gastos ou perda de credibilidade da loja, são prevenidos", declara.

Para o advogado e consultor de trânsito Marcelo Araújo, o serviço de perícia veicular, da 3ª Visão, é de fundamental importância para a segurança do consumidor. "Esse serviço agrega valor ao produto e garante a tranquilidade do comprador", pondera Araújo.

Marcelo Araújo fala sobre a importância da Assovepar para o mercado

representa sua preocupação em prestar serviços de qualidade.

Para o advogado, a Assovepar é uma entidade representativa de credibilidade que contribui para o desenvolvimento do setor.

Isso ocorre, segundo ele, porque as lojas associadas têm como diferencial a qualificação. "A Assovepar procura qualificação de seus associados para evitar soluções caseiras em eventuais problemas. Isso porque, qualquer setor pode ter problemas, a diferenciação está na solução dessas pendências e na satisfação do consumidor", explica Araújo.

"São os eventos, parcerias, palestras e treinamentos realizados pela Assovepar que evidenciam sua preocupação em qualificar as revendas associadas", acrescenta.

De acordo com Araújo, ao associar-se o lojista representa toda uma classe, por isso, é tão importante a transparência na



Volpe Automóveis

Hélcio de Oliveira

Para o lojista o serviço de perícia veicular garante a boa procedência ao comprar um veículo. "Ao vender esse carro, passo ao cliente toda a confiabilidade da loja. O cliente tem a tranquilidade de adquirir um automóvel sem nenhuma irregularidade, já que todos os seus componentes são inspecionados por peritos criminais".



Jairauto Veículos

Joelson Prescendo

"Tenho usado os serviços da 3ª Visão: Primeiro, para minha própria segurança ao adquirir um veículo. Segundo, como ferramenta de argumentação e venda dos carros. A perícia é um grande diferencial de venda".

hora da negociação e principalmente sua submissão ao Código de Ética da Associação. "A atitude errada de um soldado mancha toda a Corporação", pondera.

"A Assovepar representa a qualificação do setor de revendas e é um selo de qualidade a ser observado pelo consumidor ao comprar seu veículo", afirma o advogado.

"A Assovepar procura qualificação de seus associados para evitar soluções caseiras em eventuais problemas. Isso porque, qualquer setor pode ter problemas, a diferenciação está na solução dessas pendências e na satisfação do consumidor", explica Araújo.

Suplemento Especial diferencia associados

O Suplemento Especial Assovepar é encartado no jornal Gazeta do Povo duas sextas-feiras ao mês. Com o intuito de identificar as lojas associadas para que o consumidor procure por ofertas de lojas de credibilidade surgiu o suplemento em dezembro de 2007. Sua tiragem é de 70 mil exemplares, sendo que 55 mil são encartados no jornal e 15 mil são distribuídos gratuitamente em pontos estratégicos de Curitiba.

Devido à parceria entre o jornal Gazeta do Povo e a Assovepar os anúncios são 75% mais baratos para os associados. Além disso, o lojista pode optar entre dois pacotes, sendo que em um deles é de 16 anúncios de linha e o outro é de 8 anúncios de logo. Ambos os pacotes custam R\$ 140,32 e não há limite de pacotes por loja. Para o publicitário Jorge Luiz Berti Correia o caderno é um diferencial para os associados. Segundo ele, a exclusividade dessas lojas garante maior confiança ao consumidor, além disso, a padronização de tamanhos dos anúncios faz com que o caderno se torne mais atrativo.

Encartado no jornal Gazeta do Povo o suplemento da Associação é além de uma arma de vendas um diferencial para lojas que possuem a marca de credibilidade Assovepar

Segundo o presidente da Assovepar, Lidacir Antonio Rigon, o caderno é um canal de excelente visibilidade para a publicidade das lojas e seus carros. "Essa é uma grande oportunidade para o lojista, pois, além de pagar mais barato pelo anúncio, a revenda ainda terá sua publicidade encartada no maior jornal do Estado", afirma.

Para aproveitar essa oportunidade, os lojistas associados devem entrar em contato com a Selection Publicidade & Propaganda pelo telefone (41) 3014-4248.

Domingos Autorizados

De acordo com o art. 13º da Convenção Coletiva do Trabalho, firmada entre o Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos no Estado do Paraná (Sincopeças) e o Sindicato dos Empregados no Comércio de Curitiba, nos meses de março e abril, fica facultada a utilização do trabalho dos empregados VENDEDORES nos seguintes domingos: 16 e 30 de março, e 13 e 27 de abril.

Conhecendo o Código de Ética

Capítulo IV - Das Proibições:

De acordo com o Capítulo IV do Código de Ética da Assovepar, o lojista associado fica proibido de beneficiar-se, por qualquer forma, a custa do cliente. Dessa maneira, propaganda enganosa ou capciosa não pode ser realizada por associados.

Além disso, é vedado ao lojista solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas. De acordo com o Código de Ética da Assovepar, a todos os associados é expressamente proibido o envolvimento com qualquer atividade ilegal.

Assovepar enaltece associados na mídia

A Assovepar esteve em diversos meios de comunicação nos meses de janeiro e fevereiro para orientar o consumidor sobre a compra segura de seu veículo e para desvincular-se de qualquer relação com a revenda que foi alvo de escândalo, a qual não pertencia ao quadro associativo.

Com tais matérias o público teve a oportunidade de saber o processo de seleção para tornar-se associado e a postura séria exigida por meio do Código de Ética da Assovepar.

A Associação orientou o cliente sobre a importância em comprar veículos somente em lojas associadas, cuja credibilidade e qualidade são garantidas. As entrevistas foram ao ar nas seguintes emissoras: RPC, Ric/Record, Canal 21, TV Transamérica, TV Bandeirantes, CNT (190), Rádio Educativa, Rádio Clube AM, Rádio Difusora, Rádio 91, Jornal do Estado, Gazeta do Povo, Tribuna do Paraná, O Estado do Paraná, Indústria & Comércio e Folha de Londrina.

Com isso, a Assovepar mostrou-se fonte de credibilidade perante a sociedade. O que resulta, cada vez mais, na confiabilidade transmitida para o consumidor de seminovos.

Contabilidade

A diferença entre consignação e intermediação

Consignação é definida como a entrega de um bem ou mercadoria por uma pessoa (consignante) para outra pessoa (consignatária) para que esta a revenda por conta própria em certo prazo. Se não ocorrer a venda no prazo acordado, o lojista deverá efetuar a devolução sem qualquer tipo de vantagem ou ônus. Se ocorrer a venda nesta situação o imposto a ser recolhido é o ICMS. Já a intermediação é definida como a aproximação de duas (ou mais) pessoas que desejam negociar um bem ou mercadoria por um terceiro elemento (intermediador) em que este recebe uma comissão caso haja a realização do negócio.

Ele não participa efetivamente do ato comercial, caracterizada pela não posse do bem, temporária inclusive. Se ocorrer a venda nesta situação o imposto a ser recolhido é o ISS. A consultoria contábil e tributária da Assovepar coloca-se à disposição dos associados que tenham quaisquer dúvidas, através do telefone (41) 3029-2741 ou do e-mail: assovepar@assovepar.com.br.

Boletim Informativo
Edição 04 - Ano 2008 - Fevereiro/Março



LEIA

Pág. 02

■ **Liquida Carros Brasil é referência de credibilidade no mercado**

■ **Encontro Sul-Brasileiro de Revendedores de Automóveis terá 2ª edição**

Pág. 03

■ **Marcelo Araújo fala sobre a importância da Assovepar para o mercado**

Pág. 04

■ **Suplemento Especial diferencia associados**

■ **Assovepar enaltece associados na mídia**

Assovepar compra novo Ford Ka

O carro que irá auxiliar a Associação em suas atividades



A equipe Assovepar passa a circular na cidade com novo automóvel. Isso porque, em novembro de 2007 o antigo veículo da entidade foi furtado em Curitiba.

Devido a essa perda, em dezembro do mesmo ano a Assovepar realizou junto aos associados, parceiros e seus familiares, um jantar de confraternização, na Churrascaria Paiol, onde arrecadou parte dos recursos utilizados para compra de um novo veículo.

No último dia 13, o presidente da Associação Lidacir Antonio Rigon, e Fábio

Nabhan, presidente do conselho deliberativo da Assovepar, estiveram na Automóveis Slaviero e receberam das mãos do gerente de vendas, Alvimar Berezowski, as chaves do novo veículo da entidade, um Ford Ka, zero quilometro.

Para o presidente da Associação o furto do automóvel foi um acontecimento lamentável, no entanto, a colaboração dos associados e parceiros para a compra de um novo veículo, através do jantar, demonstrou a integração da classe. O que, segundo ele, é muito importante para o desenvolvimento do setor de vendas.

Jantar de premiação na Lua Veículos

O jantar de confraternização realizado pela Associação, no dia 31 de janeiro, reuniu associados, parceiros e prestadores de serviços da Assovepar na revendedora Lua Veículos. Assuntos referentes ao mercado de seminovos e aos associados como parcerias e dados de mercado foram discutidos. Ainda na ocasião, foi realizada uma premiação para as revendedoras que mais venderam automóveis no Liquida Carros Assovepar de Natal.

A NA Automóveis foi a primeira colocada e recebeu um moto En125 YES, sendo que a segunda colocada Jean Car Veículos também foi contemplada com



uma moto, já a terceira colocada, Bello Car Veículos, ganhou um pacote individual para o II Encontro Sul-Brasileiro de Revendedores de Automóveis. Além disso, o grupo Corujão foi apresentado como o mais novo associado Assovepar. Grupo Corujão

O grupo Corujão atua desde 1966 no ramo automobilístico nas áreas de vendas de veículos novos, seminovos, assistência técnica e peças, e acessórios originais. Localizada nos bairros Vila Izabel, Campina do Siqueira, Pinheirinho e Portão, a representante Volkswagen é referência quando se trata de veículos novos e seminovos.